

先進国の公的貿易保険制度における 公的支援と民間保険会社 —日欧米の公的貿易保険制度における官民の 「役割分担」を中心として—

小林 守*

目 次

1. はじめに：問題の背景と所在
2. 輸出金融と貿易保険の関係
3. 日本の貿易保険の実施体制
4. 欧米の貿易保険実施体制
5. 日欧米の貿易保険体制の特徴と再保険
6. 官民の「業務分担」の変化
7. まとめと課題

1. はじめに：問題の背景と所在

輸出債権のリスクをカバーする貿易保険制度は第一次大戦以降から徐々に発展し、現在では日本、欧州、米国および主要国に至るまで広く存在している。特に欧州と我が国では輸出企業が債権回収リスクの大きい発展途上国へ大きな金額を伴う輸出をする際にはそのリスクヘッジ手段の主要な柱の一つとなっている。ところがその制度運用は国によって異なっている。欧州では保険商品のうち、中長期債権にかかわるものは依然として公的資金による運用が行われているものの、短期債権にかかわるものについては公的機関が撤退し、民間保険会社が担っている。他方、我が国および多くの発展途上国では依然として政府機関が中長期債

権にかかわるものだけでなく、短期債権にもかかわっていることが多い。この制度上の相違は、しばしば一般的には欧州の方が民営化に積極的であるからとの説明がなされがちであるが、むしろ筆者は各地域における政府の産業政策および貿易政策の違いに起因すると考える。本稿では、日本と欧米の制度比較を行い、両者の特徴を官と民のかかわりを中心に整理・分析する。

先行研究についても言及しておく。先行研究には Malcolm Stephens (IMF) “The Changing Role of Export Credit Agencies” (1999 年) がある。これは先進国の貿易保険制度を網羅的に紹介、比較したもので、貴重な論考である。また、実務的な政府報告書として、ドイツ連邦共和国 “Export Guarantee of the Federal Republic of Germany” (各年版) や経済産業省 HP「貿易保険分野における民間保険会社の参入状況について」(2007 年) がある。他には公表された経済産業省等の複数の調査報告書がある。

このように本稿で取り上げる分野は実務的な分野であり、実務的な調査は様々な角度から行われてきているが我が国においてはアカデミックな立場からの先行研究は極めて限られている。これまで、経済産業省、輸出業界団体、経済協力機関などによる調査報告書が多く発表されているため、本稿はこうした実務界の調

* 専修大学商学部准教授

査の貢献に依拠しながら、議論を進めていくこととする。

2. 輸出金融と貿易保険の関係

海外貿易保険は輸出金融（以下輸出信用と称する）の一種と位置づけられることが多い。まず、輸出信用の内容は大きく以下の3種類に分類できる。

まず、第一は海外の輸入者に対する直接的な融資である。融資決定後に融資対象者等が一般競争の tender（公開入札、入札評価）等を通じて決まる場合はアンタイドローンと称される。

第二はすでに輸出者（サプライヤー）と輸入者（バイヤー）が決定されており、その輸出決済資金を金融機関が融資するものである。サプライヤーに融資する（サプライヤーが借入人になる）ものをサプライヤーズクレジットといい、バイヤーに融資する（バイヤーが借入人になる）ものをバイヤーズクレジットと称する。近年はバイヤーズクレジットが増加している。このスキームを実施しているのが、我が国の場合、政府系機関では（独）国際協力銀行である。また、案件によっては商業銀行が実施する場合がある。

第三は輸出金融そのものではなく、その金融に伴う債権回収のリスクをカバーする保険である。輸出に関連した融資の貸倒れリスクをカバーするためのスキームであり輸出信用保険と称されるものである。貿易信用保険などとも呼ばれることがある。これを実施する政府系の機関が、日本の場合は（独）日本貿易保険である。本稿はこの第三のカテゴリーとして分類した輸出信用保険を対象とするものである。

以上の三つのスキームは金額的にリスクの大きい大型機械設備や航空機、船舶の輸出や信用力の小さいバイヤーが多い発展途上国向けの輸出に特に用いられることが多いため、各国とも公的機関により担われることが多い。このため、輸出国政府による資本財輸出振興の政策的スキームであるとみなされるようになっている。また、発展途上国向け輸出に用いられることが多いため、その意味で経済援助スキームの一種ともみなされるようになっている。これが公的資金を用いたスキームが維持されている根拠の一つであるとする見

解もある¹⁾。

3. 日本の貿易保険の実施体制

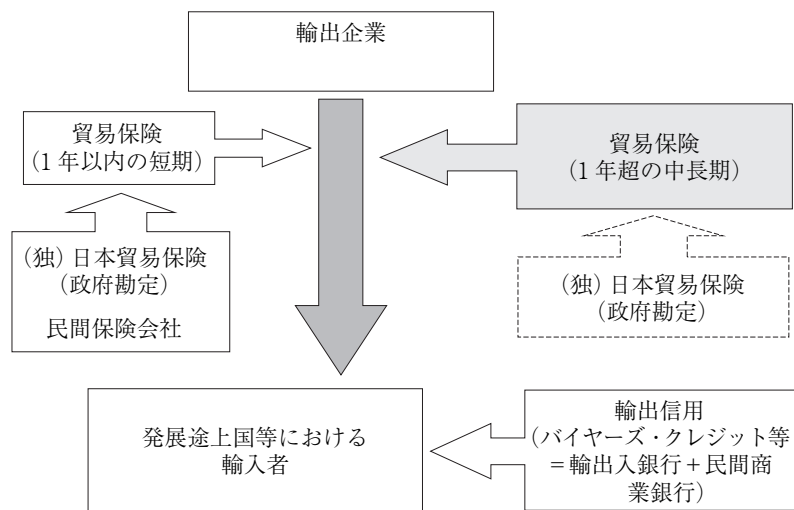
既述のとおり日本の貿易保険を担っている組織が（独）日本貿易保険である。同保険には様々な商品の貿易保険が用意されているが、本稿では典型的な商品である本邦の輸出者から発展途上国の輸入者に機械設備が輸出される際に利用される貿易保険（「貿易一般保険」）を対象として議論を進めていく。本邦の輸出企業が発展途上国に輸出を行い、信用リスクが懸念される場合がある。こうしたケースは輸出金融を行う民間の商業銀行のみならず、政府系金融機関である国際協力銀行からも輸出者に対して貿易保険を付保することが求められることがある。この保険では輸出金融の返済期間が2年以内の場合とそれ以上のものが峻別される。前者はリスクカバーの期間が短いため、近年では世界的に民間信用保険会社が商業ベースで対応するようになっている。日本においても2005年から民間保険会社にも開放されている。しかし、まだ民間保険会社の参入は短期分野に事実上限定されており、しかも市場シェアは小さい。

他方、後者のリスクカバーは商業ベースに乗るのは難しいと考えられており、我が国では（独）日本貿易保険が一元的に取り扱っている。1年以内の返済期間を伴う融資を受けている案件に対する保険を短期貿易信用保険といい、それ以上の返済期間を伴う融資を受けている案件に対する保険を中長期貿易信用保険と称する。

ただし、この「1年」というメルクマールは絶対的なものではなく、民間保険会社によっては「2年未満」の信用保険のみを「短期信用保険」と定義している場合もある。例えば、欧州では2年をメルクマールにしている。

ところで、近年では輸入者の信用に基づいた融資に対する保険のみならず、輸入者自体ではなく、輸入者が実施するプロジェクトのための特定目的子会社（Special Purpose Company=SPC）の資産やそれがプロジェクトを通じて将来稼ぎ出すキャッシュフローを担保に実行される融資（ノンリコース、リミテッドリ

図1 日本の貿易保険の実施体制



出所：(独) 日本貿易保険パンフレット等を基に筆者作成

コース) に対する保険も次第に増えてきた。そのため、こうした種類の中長期の保険は、よりいっそうリスクが高く、商業的な保険会社ではますます、リスクを取りにくくなる傾向にある。結果として公的な保険企業の役割が高まっているともいえる。なお、貿易保険は債権金額の90～95%²⁾を上限としてカバーすることになっている。これは輸出者のモラルハザードを避けるためである。

4. 欧米の貿易保険実施体制

(1) ドイツの貿易保険制度

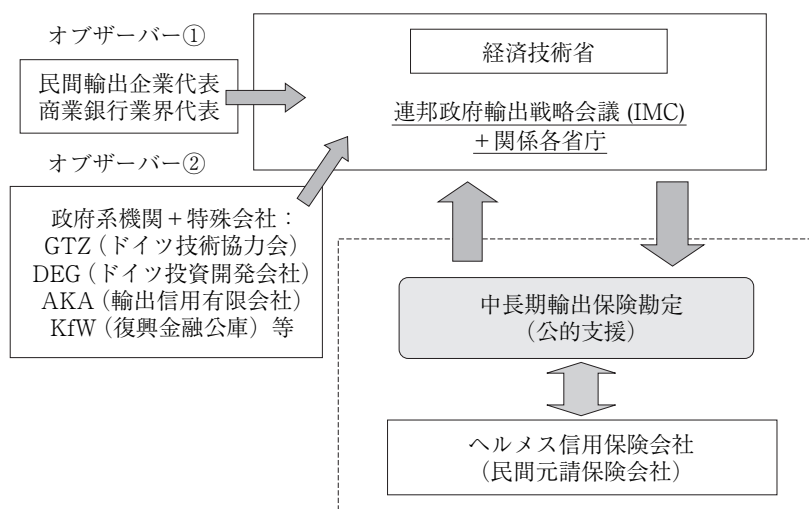
ドイツの貿易保険制度は日本と大きく異なっている。その違いは大きく2点ある。まず、短期貿易保険の分野は完全に民間企業に開放されている。ここでいう「完全に」というのはこの分野から公的機関は完全に撤退していることを意味する。この点が、依然として短期保険分野をも手掛ける日本の貿易保険制度と異なる第一の点である。第二の点は中長期保険である。ドイツでは中長期保険は民間企業に対して門戸を閉ざしているわけではないが、そのリスクの高さから例外を除いてほぼ100% 政府勘定で行われている³⁾。日本との大きな違いはこの100% 政府勘定における中長期保険の実際の付保事務作業は公的機関ではなく、民間保険会社への業務委託によって行われていることであ

る。ドイツ連邦政府は、一般の企業法と保険業法によって営業を認められている大手の民間保険会社、アリアンツグループ傘下にあるユーラーヘルメス社にこの中長期保険の付保業務を委託し、その委託契約はこれまでのところ、半永久的に継続されている。

ドイツの中長期貿易保険の付保にかかわる意思決定は経済技術省、財務省、経済協力省、外務省の4省庁が主要メンバーであるところの省庁横断会議（IMC＝Inter-Ministerial Committee）によって決定される。国家の輸出戦略に基づいて付保の可否や付保条件が決められるわけである。この会議にはオブザーバーとしてドイツ企業の輸出振興に関係する政府の外郭団体も参加している。さらに、オブザーバーとして民間商業銀行業界の代表と輸出企業団体の代表が参加している。いわば「オールドイツ」の官界・金融界・産業界の意見が結集される場がこの会議である。ユーラーヘルメスはこの決定のもとで、事務作業を実施するのみである。民間保険会社が極めて政策的な施策としての中長期の貿易保険に関与しているのである。

ユーラーヘルメスの自己勘定で行われている短期貿易保険業務もあるが、それとこのような政策的な中長期貿易保険業務は組織的にも完全に隔絶されており、人事交流は全く行われていない。ユーラーヘルメス自体がこれまで幾度かのM&Aの対象になり、欧州の巨大保険グループの傘下に入ってきた。いわば今では

図2 ドイツの公的貿易保険体制



出所：ユーラーヘルメス「ドイツ連邦政府輸出信用制度」2005年版より
筆者作成

アリアンツ社に買収され「ドイツの会社」ではなくなった現在のユーラーヘルメス社が、国益と直結する中長期貿易保険の政府勘定の運営に関して、3年契約とは言え、その更新が全く疑問を呈されることなくなされているのは奇異な印象を与えるが。これは中長期保険部門の国家政策の「ブラックボックス化」された機密を維持するための伝統に由来する。

(2) フランスの貿易保険制度

フランスの公的貿易保険制度におけるその実施機関はCofaceである。同社は1946年に「貿易信用および信用保険の再編成に関する法律」に基づき、株式の過半数を政府機関が保有する公的保険会社として設立され、その後、1994年に株主である国有銀行の民営化に伴い民間企業となった。同社自身の勘定で運営される短期信用保険とフランス政府勘定の代行業務として中長期信用保険を行っている。政府からのこの委託業務は3年に一度見直されることになっているが、現在までのところ、ドイツと同じように他社に委託されたことはない⁴⁾。

Cofaceにおける政府勘定の審査業務はCofaceが付保要請を輸出企業から受理した後に、月に1度、定期的で開催されるフランス政府の貿易保険信用委員会(CGCE)に付議され、その検討に基づいてフランス

財務省対外経済関係総局(DREE)が決定するというプロセスをとる。CGCEはドイツにおけるIMCと類似の機能を果たしているといっているが、ドイツの場合、経済技術省という産業政策を担う官庁がIMCの議長であり、影響力を持っていたのに対し、フランスでは財政当局である財務省にむしろ権限を大きく付与しているという違いがある。なお、小額案件についてはCofaceに大きな裁量権があるが、それでも、輸出先の国別供与方針は同社がDREEに案を提出し、DREEが検討し、認可する形をとっている。これはドイツのユーラーヘルメスが小額案件に対しては政府から付与された全面的な決定権を持っていたのと比較すると、フランスは、ドイツに比べて、業務委託先の保険会社の中長期保険付保に関する決定権が限定的であるといえることができる。

政府勘定による輸出保険の対象は主にフランス企業の資本財輸出、海外工事等のプロジェクトにかかわる長期のバイヤーズクレジット、サプライヤーズクレジットへの信用保険となっている。その他、信用危険に加えてカントリーリスク(非常危険)をもカバーする点はドイツと同様である。非常危険、信用危険ともに債権額の95%を上限としてカバーする⁵⁾。主なユーザーは自動車メーカーやエアバス社(Air Bus)等の航空機メーカーである。

(3) 英国・米国の貿易保険制度

英国および米国は他の主な国（独、仏）と異なり、中長期貿易保険を実施する政府勘定を運営する独自の組織を有している。英国では内閣の内局である輸出信用保証局（ECGD）が設けられ、それが独自の判断で貿易保険を運営する。ECGDは英国政府の予算にて中長期の輸出信用保険および信用保証のみを運営する。すでに短期保険部門は1991年にオランダのNCM（現アトラディウス）に売却している。これは当時のサッチャー政権の民営化方針のもとで、商業性のある分野の民営化を図った結果であるが、当時、オランダのNCMがシステム投資を充実させ、審査に必要な信用情報の収集・分析など短期保険審査業務で高い効率性を有していたためでもある。

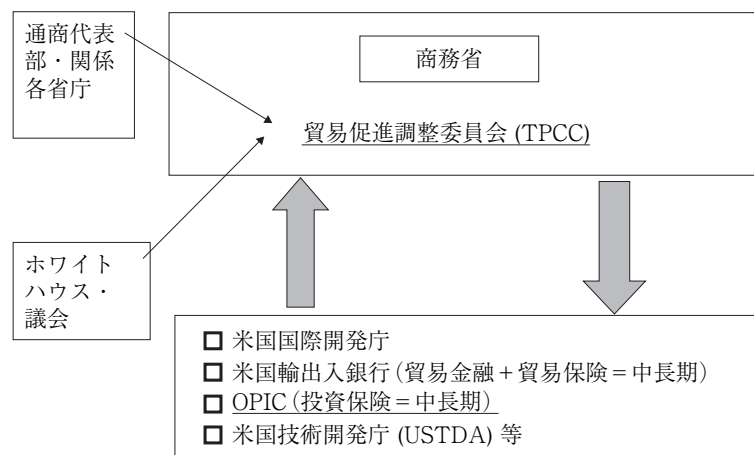
また、ECGDは中長期保険に関して英国の製造業が欧州大陸の企業との統合や機能移転を進め、多国籍企業化を行う中で、英国発の大型機械輸出の案件数が減少したため、フランス、ドイツ等の輸出信用保険制度との協調保険（手続きの一元化）のスキーム（‘One Stop Shop’ と呼ばれる）を発明し、Coface やユーラーヘルメスの保険の取りまとめ役（金融機関でいえば主幹事的な役割）をすることで依然として欧州の貿易保険業界にて大きな影響力を残している。

他方、米国では米国輸出入銀行（USEXIM）と海外事業投資公社（Overseas Project Investment Corporation : OPIC）が貿易保険を運営するが、それは商務

省が議長となり、通商代表部および関連各省庁、そしてホワイトハウスや議会の意見を取り入れて調整する貿易促進調整委員会（Trade Promotion Coordination Committee : TPCC）の判断に従いながら実施するシステムになっている。TPCCが国益を反映した判断を行い、それに基づいてUSEXIMとOPICが中長期の貿易保険を運営する。案件の内容によっては発展途上国にとってより返済しやすい融資）を実施する米国開発庁（USAID）や技術協力を担う米国技術開発庁（USTDA）と協力・調整を行いながら貿易保険を実施する仕組みになっている。TPCCが国益を反映した判断を行い、それに基づいてUSEXIMとOPICが中長期の貿易保険を付保する。

こうした貿易保険の主なユーザー被保険者は米国の最大手の多国籍企業であり、ボーイング等の航空機メーカー、石油資本、プラント建設企業である。なお、米国においても短期保険分野はAIGやチューリッヒ保険会社等の民間保険会社だけが手掛けており、USEXIMやOPICは関与していない。英国および米国と大陸欧州との違いはこうした民間保険会社が政府勘定の中長期保険に事務代行としてすら関与していないところにある。むしろ、民間保険会社が最近の金融技術の発展等を駆使して中期保険分野に少しずつ商業ベースで参入しつつある傾向がある。

図3 米国の公的貿易保険実施体制



出所：米国 OPIC 等の資料より筆者作成

5. 日欧米の貿易保険体制の特徴と再保険

以上、欧州（独仏）では中長期保険を政府が実施する形態は組織ではなく、特別会計であり、それを民間保険会社に委託しているということを述べた。これら民間保険会社は欧州のビッグ3の民間貿易保険会社である。すなわちユーラーヘルメス（Euler Hermes, 独）、コファス（COFACE, 仏）、アトラディウス（Atradius, 蘭および西）である。短期保険分野はこうした最大手民間保険会社にとって「本業のビジネス」となっている。それぞれの民間保険会社は同じ民間会社である再保険会社に再保険をかけ、そのリスクをカバーしている。他方、中長期の貿易信用保険は政府勘定で行われており、保険会社は最終リスクを負わない業務委託を受けているに過ぎない。最終的なリスクの引き受け手も国の財政である。

日本では（独）日本貿易保険が短期保険（1年未満）、中長期保険（1年以上）の両方のビジネスをカバーしている。民間損害保険会社は2005年より参入が認められたが、その参入度はまだ小さい。（独）日本貿易保険においては短期信用保険も中長期信用保険

もそれぞれ、独立した勘定に分別されていないため事実上、両方とも日本政府が再保険のリスク引き受け手になっている民間保険会社にとって短期保険分野は「公平な競争になっていない」という状況である。

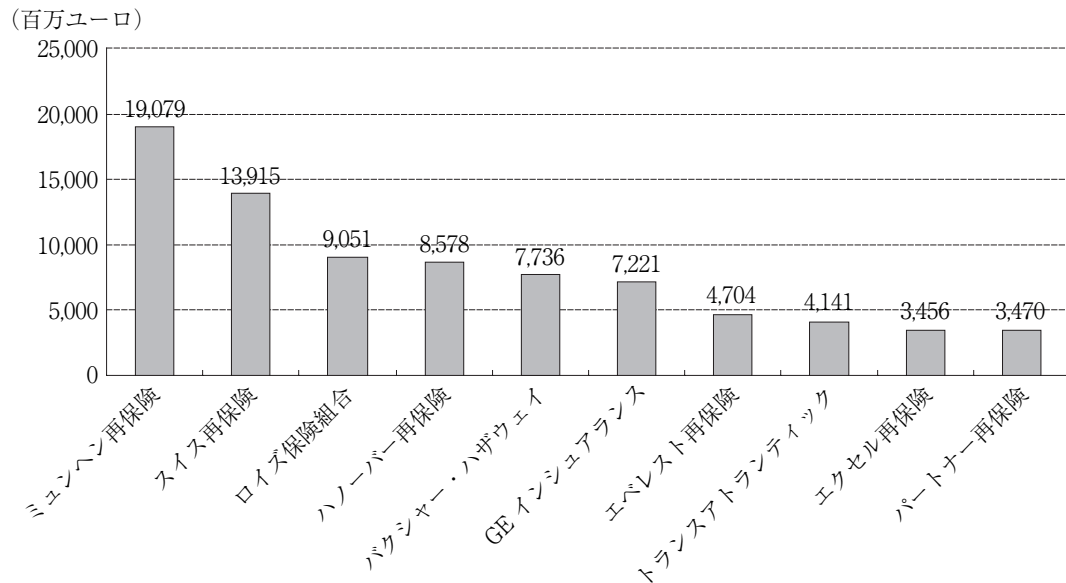
日本と欧州の差異を表1にまとめた。この表で示す各国の貿易保険のリスクヘッジのうち、中長期保険はいずれの国も保険会社がリスクを負わないように公的資金で運営される「公的支持のある貿易保険」となっている。すなわち、最終的なリスクは各国の財政が引き受けることになる。他方、短期保険は日本以外は民間損害保険会社の自己資金で運営されており、それらの会社が別の民間再保険会社などを活用し、リスクヘッジを行っている。すなわち、短期貿易信用保険のリスクカバーは民間再保険会社との契約に基づく民間ベースの再保険によるものである。再保険会社も民間企業であり、リスクが比較的低い短期保険にビジネスのフィージビリティを見出しているのである。ただし、そのビジネスモデルは一様ではなく、再保険会社によっては信用危険と非常危険を明確に切り分けて引き受けていないところ、信用危険だけを引き受けて非常危険をカバーしない方針のところなど様々であり、リスクのとり方においては独特のノウハウで営業を

表1 欧州貿易信用保険専業大手3社と（独）日本貿易保険によるリスクヘッジの比較

貿易保険会社・機関名	短期貿易信用保険のリスクヘッジ	中長期貿易信用保険のリスクヘッジ
ユーラーヘルメス (Euler Hermes)	欧州最大手再保険会社（スイス再保険会社、ミュンヘン再保険会社等）等複数社と再保険契約を締結。	ドイツ連邦輸出保険制度のもとで政府勘定があり、運営業務を受託。運営の事務代行を行っている。自社でリスクを抱えることはない。
コファス (Coface)	主にスイス再保険会社と再保険契約を締結。	フランス政府との「再保険契約」に基づき、国の貿易信用保険を行うが、この再保険契約の実態は貿易保険の政府勘定の運営に関する事務委託契約。自社でリスクを抱えることはない。
アトラディウス (Atradius)	スイス再保険会社、エクセル再保険会社等大手10社程度の再保険会社と再保険契約を結び、リスクヘッジ。	オランダ政府との「再保険契約」に基づき、国の貿易信用保険を行うが、この再保険契約の実態は貿易保険の政府勘定の運営に関する事務委託契約。自社でリスクを抱えることはない。
（独）日本貿易保険	組織に対する日本国政府からの出資金（100%）や融資金により、事実上、政府が再保険機能を果たしている。民間保険会社も参入。	同左。しかし民間保険会社は事実上参入していないといえる状態。

出所：三菱総合研究所（2006）より筆者作成

図4 世界の再保険会社のプレミアム収入



出所：S&P “Global Reinsurance Highlights 2006” より MRI 作成。

行っているようである。

こうした民間の再保険会社は主に欧州（スイス、ドイツなど）を中心に欧米およびタックスヘイブン地域に本社を登記しているものが多い。2006年の主な各再保険会社のプレミアム収入を見てみると、図4のようになる。

図4でわかるように、短期貿易信用保険に大きな役割を果たしている再保険は主に欧米の大手再保険会社により、担われている。もちろん、再保険市場がカバーする保険は、貿易保険のほか、損害保険、生命保険から至るまで総合的であり、貿易保険がその一部に過ぎないことも留意する必要がある。

また近年、再保険市場では、リスクが複雑化・増大化し、それをカバーするため、企業体力が必然的に求められるようになった。そのため、90年代後半から企業合併が進み、結果として寡占化に近い状態が表れつつある。上位10社で市場全体の保険料収入の90%以上を占める現状となっている。

こうした再保険会社の「顧客」たる元請けの大手信用保険機関は、短期保険の約50%を再保険会社に出再しており、残りの50%は自らリスクを引き受けていると見られている。民間企業としてリスクを負いながら短期を中心とした信用保険の付保を行うとともに

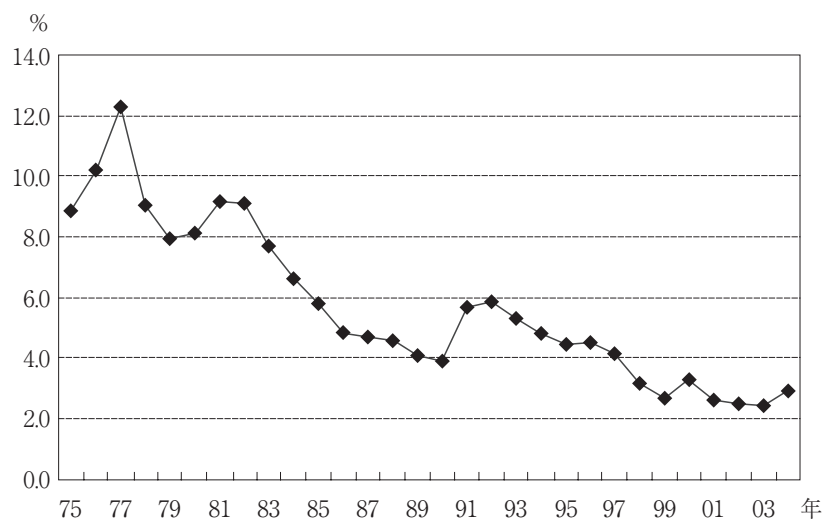
に、国の代行機関として自らはリスクを全く負わない中長期の公的信用保険業務を行っているという、二重の体勢で欧州の貿易保険制度は成り立っているのである。

対照的に、日本ではすでに述べたように日本の独立行政法人である日本貿易保険は短期保険分野も依然として運営しているため、これら欧州の貿易保険体制とは異なり、短期保険も中長期保険と同様に最終的なリスクカバーを国の財政に頼っている。すなわち、日本においては、依然として日本貿易保険が引き受けるすべての貿易保険の「再保険者」が政府なのである。

6. 官民の「業務分担」の変化

欧米と我が国においては信用保険に対する政府のかかり方に大きな相違があるが、特に欧州の民間の力を活用するスタイルの貿易信用制度は近年、加盟各国の経済自由化と規制緩和を求めてきた欧州委員会の圧力によるところも大きい。また同委員会は中長期の貿易信用保険（政府勘定）においてはマーケットで信用格付けが低くなりがちな中小企業の案件を優先にするようにとの意向を示している。こうした動きはともすれば大企業の輸出を「国益」としてとらえ、その促進

図5 ドイツの輸出に占める政府勘定輸出信用保険のカバー率の推移（％）



出所：Annual Report, 'Export Guarantee of the Federal Republic of Germany' p.92.

ツールとして貿易信用保険制度を位置づけてきた欧州貿易保険制度において改編を迫っているものとも考えられる。

また、欧州における EU 拡大を通じた経済連携の進展は域内貿易のリスクを低めるとともに、域内の企業の統合や M&A を促し、輸出企業の企業体力とリスクヘッジ能力をも高め、この結果、中長期貿易保険などの対象となる高リスク案件も減少している可能性もある。さらにはすでにマーケット（民間資金）の中で運営されて久しい短期貿易信用保険が、大企業に対しては民間の短期貿易保険商品のローリングによって、より長期のリスクをカバーすることも可能になり、政府勘定によって運営されてきた「中期」（3-5 年）の市場を事実上、侵食し始めていること、などとも関連がある。実際に、ドイツの輸出に占める公的支持に基づいた政府勘定の輸出信用保険は図 5 に見られるように近年、減少している。

日本においても 2005 年に貿易保険分野に対する民間保険会社の参入を認めて以来、同年に 8 社、2006 年に 2 社、2007 年前半に 1 社が参入を終えている。このうち、3 社が短期のみならず中期貿易信用保険を手掛けようとしているとのことであり、まだそのシェアは大きくはないものの着実に民間の貿易保険に対する参入が進みつつある⁶⁾。こうした日本の貿易信用保険への民間企業の参入はその多くが欧州の会社との連

携を行っており、欧州の潮流がそのノウハウとともに移転されている。

7. まとめと課題

貿易保険制度は欧州においては市場でリスクヘッジできる短期貿易保険とリスクが高く、時として国益にも関連する貿易に対応する中長期貿易保険に分かれ、それぞれ、民と官の明確な分担が行われている。すなわち、これらの国の貿易保険のシステムは短期保険（欧州の場合、付保期間 2 年未満）からは公的支持が廃止されており（国庫による再保険機能が存在しない）、公的な機関が運営に携わってはいない。他方、中長期保険（付保期間 2 年以上）は公的支持が依然としてなされ、民間保険会社への業務委託を通じた形とはいえ、国庫からの財政的な支援が行われている。他方、日本においては短期保険分野は民間参入が実現したものの、それはごく最近であり、（独）日本貿易保険（NEXI）は依然として中長期保険分野はもちろんのこと短期保険分野からも撤退を行っていない⁷⁾。

本稿では日欧米における貿易保険制度を比較し、その体制の差異（＝官民の「業務分担」）を整理・分析してみた。また併せて、その「体制」の変化としては、欧米における民間保険会社による中長期保険への展開の兆しにも言及した⁸⁾。

今後の研究の課題は各国⁹⁾の貿易保険体制、これまで各国の産業振興・貿易振興にかかわる政策の忠実なツールであったことを示し、その存在意義と必要性を明らかにすることである。

参考文献・資料

- Malcolm Stephens (IMF) “The Changing Role of Export Credit Agencies” (1999 年)
- 奥田英信, 黒柳雅明 (1998) 「入門開発金融-理論と政策」日本評論社
- 神沢正典 (1995) 「世界経済と開発金融」ミネルバ書房
- 経済産業省「貿易保険分野における民間保険会社の参入状況について」(2007)
- 三菱総合研究所 (小林守, 石井栄司) (2003) 「輸出信用機関の国際比較—ドイツ輸出信用機関を中心に—」国際経済交流財団
- ドイツ連邦共和国 Annual Report ‘Export Guarantee of the Federal Republic of Germany’ (2005) p.95
- みずほ総合研究所 (2007) 「欧州における国の債権に関する管理制度についての調査」経済産業省委託
- 小原克馬 (1998) 「プロジェクトファイナンス」金融財政事情研究会
- 美原 融 (2001) 「プラント関連輸出ファイナンス基礎講座」日本機械輸出組合
- 三菱総合研究所 (2007) 「貿易保険分野における再保険市場等に関する調査」経済産業省委託
- 三菱総合研究所 (2008) 「欧州 ECA の保険金支払い制度および回収制度に関する調査」経済産業省委託
- 三菱総合研究所 (小林守, 永田慎一, 石井栄司) (2004) 「発展途上国による輸出信用条件に関する調査研究」経済産業省委託
- Atradius Annual Report (2005)
- Coface Annual Report (2005)
- Swiss Re. Annual Report (2005)
- Zurich 保険会社広報資料

注

- 1) なお、ここで貿易保険としばしば関連づけて論じられる経済援助スキームの全体を概観しておく。経済援助のスキームは輸出信用を含めると四つに分類される。まず、

すでに述べた輸出信用・貿易保険である。二つ目は輸出案件の収益性が非常低い場合、経済協力的な観点から援助国政府一般会計等から原資に補助金を投入し、譲許的な利率、長期の据え置き期間、超長期の返済期間のもとで、融資するものである。これは一般に援助信用（「円借款」と称する。実施機関は国際協力機構）と呼ばれ、貿易保険を含む輸出信用と区別されている。三つ目は返済を求めない無償資金協力である。これは基礎的な生活分野に関するインフラ整備、災害復興にかかわるインフラ整備、平和構築にかかわるインフラ整備に用いられる。四つ目は技術協力である。被援助国の人的資源の強化を目的に、援助国側から専門家、ボランティアの派遣や被援助国の研修要員を受け入れるものである。主に制度整備、人づくり、貧困削減、環境保護、紛争予防にかかわる活動を行う。この活動にかかわる資金を無償で供与するものである。

経済協力的な強い案件の中で、案件の収益性（内部収益率＝Internal Rate of Return : IRR）が極めて低く、市場メカニズムを援用することが難しい場合は表 1 の資金 1 である円借款（実施機関：国際協力機構）を用い、その債務保証は相手国政府が原則として行うことになっている（相手国政府による債務保証＝ソブリンギャランティー）。従って、貿易保険を用いることはない。他方、案件の収益性が一定程度見込まれ、輸入者の債務に対してソブリンギャランティーが設定されない場合は、貿易輸出者により輸出信用（貿易保険）が用いられる。また、貿易保険の設定が金融機関による輸入者へのパイヤーズクレジットや輸出者に対するサプライヤーズクレジットを供与する必要条件になることもある。

以上の両者を峻別するものは輸出案件の収益性やリスクであり、その案件ごとに収益性の低い案件向けの融資は譲許性の強いソフトローンが供与され、ソブリンギャランティーが設定され、収益性がより高いものは直接借款や商業銀行融資に対応した貿易保険が付保される（もちろん、輸出者が当該案件の債権保全に関してリスクが高くないと判断した場合は貿易保険を用いない場合もある）。なお、輸出信用等にかかわる融資のソフト性を図る指標としてグラントエレメント（G.E., %）が広く用いられている。これは数値が高いほどソフト性が強いということであり、低いほど商業性が強くハードであるということになっている。従って、前述の無償資金協力や技術協力はグラントエレメント 100% であり、完全に市場条件での融資の場合は 0% ということになる。

表2 経済援助スキームとしての輸出信用（貿易保険含む、日本のケース）

協力のスキーム	特徴	供与分野	実施機関
資金1：円借款 (25% < G.E. < 100%)	超長期の融資 (政府等向け) 超低利借款 資金規模大	社会・経済インフラ建設 高等教育, 環境対策, 経済安定	国際協力機構 (有償資金協力勘定)
資金2：輸出信用 (OOF) (G.E. < 25%)	中長期の融資, 商業金利 よりややソフトな金利, 返済条件 資金規模は多様	プラント輸出, 資源輸入, インフラ建設	政策金融公庫・国際協力 銀行 (独) 日本貿易保険
資金3：無償資金協力 (G.E. = 100%)	資金贈与 (返済義務なし) 小規模な資金量	基礎的インフラ, 貧困削減, 災害復興, 平和構築, 基礎的教育, 医療, 環境	国際協力機構, 外務省
資金4：技術協力 (G.E. = 100%)	専門家, ボランティアの 派遣 研修員の受入れ	制度整備, 貧困削減, 環境, 紛争予防, 医療, 教育, 人づくり	国際協力機構, 各省庁

出所：三菱総合研究所（2007），みずほ総合研究所（2007），外務省 HP. 国際協力機構等パンフレットにより筆者作成

- 2) リスクを信用危険と非常危険（カントリーリスク）に分類し，信用危険は95%を上限とするが，非常危険に対しては100%カバーする貿易保険スキームもある。たとえば米国輸出銀行（USEXIM），スウェーデン輸出信用公社（EKN）のスキームである。この他，スペイン CESCE は99%，我が国の（独）日本貿易保険は非常危険の97.5%を上限としてカバーする。
- 3) 政府勘定の保険商品のメニューはバイヤーズクレジットおよびサプライヤーズクレジットへの付保を行う輸出信用保険である。担保するリスクは非常危険および信用危険である。非常危険はいわゆるカントリーリスクである（不払い，外貨交換・送金リスク）。また，信用リスクは輸出にかかわる債務者の倒産・清算，債務不履行，支払い停止や延滞等のリスクである。
- 4) 歴史的なつながりや武器輸出が対象となる場合などもあり，機密保持およびノウハウ維持の観点からこれまで，Coface への契約は継続して更新されているものと思われる。さらにフランスにおいては Coface が付保した案件に融資した商業銀行に対して公的補助金利の適用を行った場合にはその金利と市中金利にスプレッドを食われた金利との差額を財政（政府系金融機関である NATEXIS が実施機関）から利子補給することが可能であり，輸出金融への恩典はドイツよりも手厚い。
- 5) 国によっては非常危険を100%カバーすることもある。

たとえば ECGD（英国）等。

- 6) 経済産業省「貿易保険分野における民間保険会社の参入状況について」（2007）。この資料では短期を1年以下，中長期を1年を超えるものとしており，欧州の短期と中長期を峻別する2年とは基準が異なっている。しかし，本論の議論に大きな影響を与えるものではない。
- 7) 経済産業省「貿易保険分野における民間保険会社の参入状況について」にこのあたりの状況が詳しく述べられている。（2007）
- 8) また，新興国においても中国は公的な支持部分を残しつつ，貿易信用保険の実施機関である中国輸出信用保険（SINOSURE）自体の株式における民間投資家の持ち分が増えている。
- 9) 発展途上国の貿易保険制度
先進国のみならず，発展途上国でありながら輸出競争力のある国々，すなわち BRICS（ブラジル，ロシア，インド，中国）等では公的支援による輸出保険制度が存在する。たとえば以下のような組織体制で実施されている。
中国：中国輸出入銀行および中国輸出信用保険公司（中長期，短期）
インド：インド輸出入銀行およびインド輸出信用公社（中長期，短期）
ブラジル：ブラジル国立経済社会開発（BUNDES）-BUN-

DES-exim およびブラジル輸出信用保険庁（輸出保証基金）

アセアン諸国にも次のような公的貿易保険実施機関がある。

マレーシア：マレーシア輸出保険機関（輸出保証基金）

およびマレーシア輸出入銀行

タイ：タイ輸出入銀行（タイ版JBIC）